

Nº
109

mercado industrial.es
punto de encuentro de la industria



TENDENCIA POSITIVA Y TECNOLOGÍA

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

Confía en **NACEX** para las entregas de tu **tienda** **on-line**

Las soluciones **NACEX** para e-commerce se apoyan en una plataforma tecnológica que facilita a los clientes **INFORMACIÓN**:

- ▶ pre-alertas,
- ▶ localizador de puntos de recogida y entrega,
- ▶ trazabilidad en tiempo real,
- ▶ estadísticas,
- ▶ devoluciones (**NACEX c@mbio**)



NACEX



www.nacex.com

NACEX  shop



www.nacexshop.com

900 100 000

Síguenos en:



@nacex_
@NACEXclientes
@NACEXshop



blog.nacex.es



youtube.com/NACEXservicioexpres



linkedin.com/company/nacex
linkedin.com/company/nacexshop

La digitalización es positiva

Arrancamos el 2017 y vemos algunas luces que hacen pensar que el ejercicio que se presenta puede tener unas tendencias positivas muy esperanzadoras.

Todo el mundo es consciente de que hay grandes incógnitas que nos inquietan como los nubarrones previos a las tormentas, pero nada hay más estimulante que comenzar con algunas buenas noticias de proximidad. En este sentido la tendencia de creación de empleo se mantiene en un ligero crecimiento, numerosas industrias presentan números en positivo y hay una clara mejora en el consumo. Estas tendencias no parecen artimaña de propaganda, sino una realidad que tiene su origen principal en los grandes sacrificios que se han realizado en España para superar las principales consecuencias de la crisis que explotó en el 2008.

Sin duda, la tecnología seguirá siendo el motor del cambio de tendencia. Estamos transformando nuestra forma de vivir gracias a la gran revolución tecnológica que nos avanzó la creación de la red de internet. La movilidad, el big data, la industria 4.0 transformarán las reglas del mercado laboral y la vida de las personas hasta niveles solo imaginados, pero falta que la legislación y la cultura empresarial se adapten a la misma velocidad para poder asentar los beneficios venideros que nos aportará la tecnología. Por ello la adaptación digital de las empresas y de las administraciones es el gran reto para los próximos años y no debe ser limitado por una legislación que aún se rige por papeles sellados y firmados haciendo bulto en pesados legajos. Vamos a modernizarnos, por favor.



Lino Hernández

Periodista (UAB) y editor

Índice

Entrevista:	
Josep-Lluís Díaz de Escalada Director de LogSolutions	4
Empresas	8
Novedades	10
Artículos	16
Sector servicios de impresión	
Inversión pública en IT	18

Esta publicación es posible gracias a:



D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148



“Trabajamos estrechamente con el cliente para ser uno más en su nuevo proyecto logístico”

Josep-Lluís Díaz de Escalada, socio-director de LogSolutions

De forma resumida, ¿a qué se dedica LogSolutions?

LogSolutions es una empresa que realiza servicios de consultoría logística a medida para sus clientes.

El proceso de consultoría está basado en una estrecha colaboración con el cliente primando las visitas a las instalaciones y reuniones periódicas para llegar a ser uno más de la plantilla de la empresa durante el proyecto. La premisa es ayudar a la empresa a encontrar la mejor solución posible pero sin imponer ninguna.

¿LogSolutions se define como consultoría o como integradores? ¿Cuál es la diferencia?

LogSolutions es una consultoría que busca la mejor solución posible para cada proyecto concreto. No está ligada a ninguna solución o tecnología específica como ocurre con los integradores y, por tanto, tiene una visión más global de las opciones existentes.

¿Qué les diferencia respecto de otras consultorías logísticas?

LogSolutions no impone soluciones

pre-establecidas ya que cada cliente es diferente. Nos diferenciamos del resto porque ayudamos a buscar la solución más idónea para cada cliente y proyecto concreto mediante una participación activa en el día a día del cliente para entender correctamente sus necesidades y problemas.

¿Cómo han sido los inicios en un panorama económico como el actual?

La coyuntura actual limita el presupuesto disponible de las empresas lo que dificulta cualquier tipo de inversión o contratación de servicios.



“LogSolutions ha crecido considerablemente desde su creación ampliando su cartera de clientes cada año y fortaleciendo relaciones duraderas”

De todas maneras, cabe decir que LogSolutions ha crecido considerablemente desde su creación ampliando su cartera de clientes cada año y fortaleciendo relaciones duraderas con los mismos. En 3 años (2014-2016) hemos triplicado la facturación.

¿Por qué debería acudir una empresa a LogSolutions en lugar de contratar directamente la instalación a un integrador logístico?

LogSolutions no realiza instalaciones; realiza la consultoría logística. El proceso prosigue con la creación de la especificación de la solución acordada para que el cliente busque libremente en el mercado aquellas empresas que mejor le oferten la solución solicitada. El cliente seleccionará al proveedor y al integrador que considere.

LogSolutions puede colaborar

también en estas fases de asesoramiento si el cliente lo solicita. Al no disponer de producto propio, proponemos al cliente la solución que más se adapta a sus necesidades y tras este paso, buscamos al mejor industrial.

¿Qué tipo de clientes requieren sus servicios?

De todo tipo, el abanico es muy amplio: sector textil, farmacéutico, automoción, alimentación, operadores logísticos, etc. Empresas pequeñas, medianas y grandes tanto nacionales como internacionales.

¿Qué experiencia profesional aportan los consultores de LogSolutions?

La experiencia de haber estado trabajando durante más de 20 años en las principales empresas integrado-

ras. Conocemos todo tipo de soluciones e intentamos reflejarlo en los estudios que hacemos a los clientes.

¿Qué papel juega la formación y la innovación en el día a día de su empresa?

Es un aspecto vital para poder ofrecer una visión global y de vanguardia a los clientes. Las tendencias y tecnologías cambian constantemente por lo que es necesario estar al día de las mismas sin olvidar siempre la aplicación del sentido común en la búsqueda de las soluciones.

¿Cuántas personas integran su empresa y cómo valora a su equipo?

La empresa está compuesta por 2 socios fundadores y 2 colaboradores permanentes, junto con varios colaboradores externos que permiten



“LogSolutions no está ligada a ninguna solución o tecnología específica y, por tanto, tiene una visión más global de las opciones existentes”

cubrir cualquier servicio requerido.

¿Qué objetivos tienen marcados a corto y medio plazo?

Consolidar el crecimiento de la empresa y la fidelización de clientes, así como conseguir situar la marca LogSolutions como un referente en el sector de la consultoría logística.

¿Qué referencias pueden darnos de proyectos en los que sus servicios han sido claves?

Debido a contratos de confidencialidad, no podemos mencionar a nuestros clientes, pero podríamos

destacar que somos proveedores oficiales de 4 fabricantes del sector de la automoción, así como empresas del sector textil, farmacéutico y operadores logísticos

¿LogSolutions desarrolla alguna acción de responsabilidad social empresarial?

LogSolutions patrocina al equipo de baloncesto de una escuela de la provincia de Barcelona. También hacemos donaciones a distintas causas.

www.logsolutions.es

LogSolutions es una empresa cuya actividad principal es la Consultoría Logística, tanto estratégica como operacional, así como la de otros servicios complementarios relacionados.

La filosofía de LogSolutions es ofrecer un servicio de alta calidad mediante una actuación proactiva y de estrecha colaboración con el cliente.

Josep-Lluís Díaz de Escalada es ingeniero industrial por la UPC y Máster en Organización y Dirección de Empresas por la UPC y el COETIC.

www.logsolutions.es



“Ayudamos a buscar la solución más idónea para cada cliente y proyecto concreto mediante una participación activa en el día a día del cliente “

www.mercadoindustrial.es

Síguenos en tu red social
favorita

¡Haz click!



¡Cada día somos más!

Nacex impulsa su RSC y su red NACEX.shop

NACEX sigue ampliando su red de puntos NACEX.shop para hacer más cómoda y práctica la recogida de las compras online. Cinco nuevas incorporaciones en la provincia de Barcelona hacen más grande esta red en el inicio de 2017.

En esta misma línea positiva NACEX arranca el año 2017 con acciones de RSC siendo uno de los patrocinadores de la 3ª edición de la Cursa Solidaria de Reis, que tuvo lugar en Cornellà de Llobregat. Con un recorrido de 5km, este acontecimiento deportivo y solidario ha tenido un doble objetivo, realizar una generosa recogida de juguetes para niños en riesgo de exclusión social y recaudar fondos que se destinarán a entidades, fundaciones y asociaciones que luchan contra enfermedades minoritarias. NACEX también ha patrocinado con su franquicia de Barcelona (0820) el WIT NACEX, Women's U18 International Tournament, el primer torneo internacional de básquet en categoría Junior femenina que se disputó los primeros días de enero en Sant Boi de Llobregat.

Igualmente, a través de su franquicia 4131 de Sevilla, ha colaborado una vez más con la acción solidaria "El Cajón del Bebé Feliz". Esta iniciativa, impulsada por la cadena COPE Sevilla, promueve la recogida de artículos de puericultura, primera necesidad y juguetes para los niños más desfavorecidos. En su tercera edición, todo lo recaudado se ha donado a la Fundación Gota de Leche, encargada de atender a las familias más necesitadas con niños pequeños a su cargo. La franquicia de Sevilla (4131) también patrocina el programa de Tele 5 "Mi casa es la tuya" presentado por Bertín Osborne.

La compañía ha colaborado un año más con la campaña benéfica de la marca CantaJuego mediante el envío de 150 packs de productos de esta firma a hospitales, asociaciones y centros de atención a la infancia de toda España, desde la franquicia NACEX de San Sebastián de los Reyes (Madrid).

www.nacex.es



Grupo Palletways, nuevo hub de Alemania

El Grupo Palletways invierte 10 millones de euros en su nuevo hub de Alemania que ya está completamente operativo. Entre los beneficios que aportará a la red ibérica están el aumento de la visibilidad y reducción de los tiempos de tránsito, así como una mayor eficiencia de costes en los servicios de recogida y entrega de mercancía paletizada, hacia y desde Alemania.

Palletways ha realizado una importante inversión en este nuevo hub como parte de su programa de desarrollo de los hubs de toda Europa. Esta nueva inversión es una clara respuesta al aumento de volúmenes actuales que gestionan los 56 miembros de la red alemana.

El nuevo hub dispone de un total de 50.000 m2, de los cuales 7.300 m2 están destinados a superficie operativa, además de contar con una zona parking específica para los camiones de la red. Asimismo esta nueva infraestructura triplicará la capacidad de entrega en toda la región, aumentando la productividad en un 10% en toda Europa. Además, Palletways ha reservado un área en el que crear un espacio de almacenamiento adicional para un futuro crecimiento de la actividad.

Asimismo, este hub proporciona servicios mejorados en el plano internacional para las entregas y recogidas en toda Europa, respaldados por los procesos operativos más vanguardistas y las herramientas tecnológicas más novedosas del sector.

www.palletways.com



El BEC apuesta por la internacionalidad

El ICEX ha otorgado recientemente a las ferias Tendencias Creativas, World Maritime Week, Subcontratación y Ferroforma, todas ellas organizadas por Bilbao Exhibition Centre en 2017, la "Concesión de Internacionalidad completa". Además de ello, han obtenido la "Concesión Internacional a efectos aduaneros" las ferias Pumps&Valves, Maintenance, Fitmaq, Addit3d y Expovacaciones.

Estos certificados dimensionan la calidad de los eventos que Bilbao Exhibition Centre organiza, así como su creciente carácter internacional. De tal manera que gracias a estas concesiones de internacionalidad a los certámenes, los expositores cuentan con ventajas fiscales gracias al reconocimiento otorgado por el Ministerio de Economía y Competitividad, y en concreto por la Secretaría de Estado Comercio.

Según explican desde la organización, la concesión de internacionalidad completa a las ferias está ligada al cumplimiento de ciertos requisitos por parte, en este caso de BEC, como son el cumplimiento verificado objetivamente, bien por una empresa especializada en auditorías, bien por la AFE, de diferentes condiciones.

Para alcanzar este reconocimiento deben cumplir con requisitos como que el número de expositores extranjeros directos sea, al menos, el 10% del total de expositores directos, que los visitantes extranjeros no supongan menos del 5% del número total de visitantes, que el certamen se haya celebrado con regularidad al menos en tres ediciones anteriores, que los parámetros señalados indiquen una progresión positiva en las últimas ediciones, que cuente con el

apoyo del sector del que trata la feria, que el certamen permita la adquisición de nuevas tecnologías al sector y que obtenga informes positivos de la Dirección Territorial de Comercio y del ICEX, después de haber visitado la última edición de la feria. Esta proyección es especialmente útil para las Pymes.

www.bilbaoexhibitioncentre.com



El Grupo KION completó la adquisición de Dematic

El conocido Grupo KION ha concluido recientemente con éxito la importante adquisición de Dematic, conocida compañía especializada en el sector de la automatización y la optimización de la cadena de suministro. La compra convierte a este grupo empresarial en un gran proveedor a nivel mundial de soluciones de vanguardia para la gestión de la cadena de suministro, con una cartera de propuestas integrales y exclusivas que abarca desde carretillas elevadoras hasta complejos sistemas automatizados de mantenimiento.

El grupo consigue, pues, una posición ideal que le permite aprovechar las atractivas y rentables oportunidades de desarrollo que plantean los nuevos conceptos de industria inteligente, digitalización y comercio electrónico. El director ejecutivo del Grupo KION, Gordon Riske ha afirmado: *"La transacción reúne a los principales fabricantes de carretillas elevadoras y soluciones tecnológicas de mantenimiento a nivel global con uno de los proveedores más importantes y en más rápido crecimiento de sistemas automatizados y software para el sector de la manutenzione. Una presencia conjunta a nivel mundial, una gama de soluciones inteligentes específicas para la manutenzione y de propuestas tecnológicas integrales de software y automatización, junto a un equipo de más de 30.000 empleados dedicados y altamente cualificados, suponen para nosotros la posibilidad de ofrecer aún más valor añadido a nuestros clientes"*.

El área de Vehículos industriales y servicios del Grupo KION consta de cuatro unidades operativas: Linde Material Handling EMEA y STILL EMEA, concentradas en Europa, Oriente Medio y África, y KION APAC y KION Americas, que se encargan de promover las distintas marcas en la región Asia-Pacífico y en el continente americano, respectivamente. La división de Soluciones para la cadena de suministro abarca Dematic, Egemin Automation y Retrotech. Una tercera división es la de Servicios empresariales y funciona como sede central.

www.kiongroup.com



Nueva gama de cierres cautivos de Southco

Southco informa que ha ampliado su gama de productos dzus® de cuarto de vuelta con el lanzamiento de un cierre cautivo que evita un excesivo apriete. El cierre de cuarto de vuelta DZUS® D9 Tech Line combina las ya probadas tecnologías de cierre cautivo y cuarto de vuelta de Southco para crear una solución de nueva generación que brinda una fuerza de sujeción consistente y fiable con un acceso rápido.

El DZUS® D9 Tech Line presenta un diseño cautivo con resorte, accionado sin herramienta, que proporciona una sujeción segura y precisa, resistente a las vibraciones, al tiempo que ayuda a prevenir el deterioro causado por el apriete excesivo del cierre.

Disponible en modelos a presión, remachables o con tecnología de montaje en superficie, el DZUS® D9 Tech Line se ofrece en una variedad de longitudes de vástago y base correspondiente para adaptarse a diferentes espesores de panel. Además, el DZUS® D9 Tech Line se suministra de serie con cabeza metálica brillante o en formato "Prism", de colores, útil para señalar el acceso por medio de una selección de colores estándar y personalizados.



www.southco.com

Verlinde eleva compuertas de esclusa

El polipasto, con capacidad para 10 toneladas, está instalado, en las instalaciones de Canal & River Trust, en un carro que funciona a dos velocidades y que ofrece altos niveles de control a los operarios. Pelloby, que trabaja como distribuidor británico de los productos VERLINDE desde hace varias décadas, se ha encargado de diseñar, fabricar e instalar la grúa birraíl donde se encuentra el polipasto.

En concreto, la firma Canal & River Trust fabrica compuertas para las esclusas de los canales británicos desde 1963. Esta inversión en una grúa de 10 toneladas responde a la necesidad de ampliar la capacidad del taller de Bradley, en Bilston, West Midlands, donde se fabrican anualmente unas 180 compuertas.

Según explican, si tenemos en cuenta que, en el Reino Unido, hay más de 1500 esclusas, el Canal & River Trust tiene pedidos para todo el año. De media, una compuerta suele tener una vida útil de unos 25 años. Cuando se acerca este momento, los carpinteros del Trust miden la compuerta para construir una nueva en el taller. Por lo general, dos carpinteros tardan un par de semanas en construir un par de compuertas, pero cuando son de mayor tamaño se puede tardar más de un mes. Cada compuerta es única y se fabrica con técnicas tradicionales a partir de roble de bosques sostenibles. Grandes piezas, gran esfuerzo

Las compuertas son piezas grandes y pesadas, ya que necesitan serlo para resistir la presión del agua y el roce de las embarcaciones que pasan por las esclusas. Esto implica que se deben manipular con una grúa capaz de trasladar las compuertas de una estación de trabajo a otra dentro del taller.

Pelloby se encargó de dirigir el proyecto desde las primeras fases del diseño y la fabricación hasta la entrega, la instalación y la puesta en servicio. La grúa birraíl, con su polipasto EUROBLOC VT3 de VERLINDE, tiene un recorrido de 12 metros y se apoya en la estructura de acero del pórtico existente en el taller. Su capacidad de elevación máxima es de 10 toneladas. El polipasto cuenta con un carro con motor de traslación, cable galvanizado de 11 mm de diámetro y un gancho HBC 5 V.

www.verlinde.fr



Reductor de tornillo sin fin V-Drive Basic

El nuevo reductor tornillo sin fin V-Drive Basic estará disponible con eje de salida liso. La geometría especial y el acabado del engranaje en el nuevo reductor no sólo garantizan una alta velocidad de entrada y un alto grado de rendimiento, sino que también contribuyen a que este reductor tornillo sin fin sea silencioso y de marcha suave en carga máxima.

El reductor tornillo sin fin es la solución ideal en muchos ejes. Los reductores de tornillo sin fin se emplean en regímenes continuos pero también en aplicaciones cíclicas.

Para ofrecerles la máxima libertad, los reductores V-Drive se pueden fabricar con eje hueco con o sin chaveta, con eje de salida con o sin chaveta, o con salida de brida. También se pueden montar todos los acoplamientos, piñones y poleas de WITTENSTEIN y de terceros. Adicionalmente, se pueden montar reductores planetarios a los V-Drives como primera etapa.

Junto con el nuevo V-Drive Basic se ha perfeccionado el V-Drive Economy que se ha integrado en la gama de productos alpha Value line de WITTENSTEIN bajo el nombre de V-Drive Value. Además, ambas versiones del V-Drive están preparadas para una vida útil de más de 20.000 horas de funcionamiento.

www.wittenstein.es



Alimentaria y Hostelco coincidirán en 2018

Nos han explicado desde la organización de Fira de Barcelona que los salones Alimentaria y Hostelco, celebrarán su próxima edición conjuntamente del 16 al 19 de abril de 2018 y ocuparán la totalidad del recinto de Gran Vía. De esta manera se presentarán como una de las mayores plataformas internacionales para la industria de la alimentación, la gastronomía y el equipamiento hostelero. La gran propuesta ofrecerá, tanto a la distribución como al canal horeca, la oferta más completa y transversal del sector de alimentación y servicios.

Según Salvador Tasqué, director del Área de Negocio Propio de Fira de Barcelona “uno de los rasgos de los salones de Fira es su constante evolución, con el objetivo de adaptarse al mercado y apostar por sectores, como en este caso, innovadores, en crecimiento y con un alto valor añadido. En este sentido, queremos potenciar la complementariedad existente entre estas dos grandes ferias y ofrecer así a los profesionales una gran plataforma de negocio”.

J. Antonio Valls, director general de

Alimentaria Exhibitions, destaca que la celebración conjunta de Alimentaria y Hostelco “contribuirá a poner en valor la gastronomía y las industrias alimentaria y turística, evidenciando la importancia estratégica de estos sectores para la economía española, que en conjunto representan más del 25% del PIB”.

Por su parte, la directora de Alimentaria, Arantxa Segurado, afirma que “gracias a la celebración simultánea con el salón Alimentaria, Hostelco proporcionará un escaparate mucho mayor a sus expositores y una mayor oferta a los visitantes de ambos salones”.

Con esta iniciativa, Fira de Barcelona da respuesta a la petición del sector cuya evolución pasa por la suma de sus activos y la potenciación de sinergias. Alimentaria y Hostelco, salones líderes

El proyecto cuenta con el respaldo de las asociaciones profesionales e instituciones más representativas de sus respectivos ámbitos como la Federación Española de Asociaciones de Fabricantes de Maquinaria para Hostelería, Colectiva-

des e Industrias Afines (FELAC), que es coorganizadora de Hostelco; la Federación Española de Hostelería y Restauración (FEHR); la Federación de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB); y la Asociación Española de Fabricantes y Distribuidores (AECOC), entre otras, así como con el aval de los Comités Organizadores tanto de Alimentaria como de Hostelco.

www.firabarcelona.com
www.hostelco.com
www.alimentaria-bcn.com



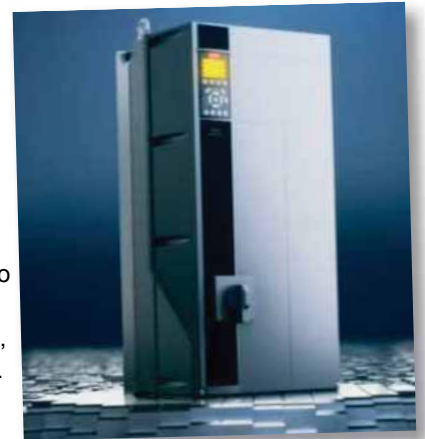
Solución de Danfoss para generar energía

En Aarhus (Dinamarca), una instalación para el tratamiento de aguas residuales parecida a cualquier otra en Europa, ha descubierto una manera de producir más electricidad y calor del que consume, además de cumplir simultáneamente sus requisitos por lo que se refiere a los residuos. Este desarrollo revolucionario se basa en la tecnología de convertidores de frecuencia de Danfoss.

En 2014, la planta de Marselisborg produjo un 140% de electricidad (superávit del 40%) y 2,5 GWh de calor sobrante que se podría utilizar para el sistema de calefacción en el distrito de la ciudad (reduciendo así las emisiones de dióxido de carbono). Esta producción combinada de calor y electricidad equivale a una generación de energía del 190-200%, que es un 90% mayor que el consumo de la instalación. Al mismo tiempo, la planta consigue cumplir los estrictos requisitos relacionados con la gestión de residuos.

Este desarrollo de referencia ha sido posible gracias a una avanzada tecnología de optimización del proceso y de un uso extremadamente eficiente de la energía, incluyendo más de 140 convertidores de frecuencia VLT® AQUA Drive de Danfoss para el control de equipos rotatorios como mezcladores, ventiladores y bombas. Los sensores en línea proporcionan señales a los accionamientos de frecuencia variable AQUA y permiten que la planta de aguas residuales se adapte a los cambios de carga durante el ciclo de 24 horas y ahorre energía. Cuando funciona de manera óptima, esto ayuda también a maximizar la cantidad de lodos/carbón suministrados al digestor, lo cual genera el gas utilizado en los procesos de producción de electricidad y calor.

El VLT® AQUA Drive está diseñado para ofrecer el nivel más alto de rendimiento en aplicaciones de tratamiento de aguas y aguas residuales basadas en el accionamiento de motores de CA. El accionamiento, que incorpora de serie una gran variedad de potentes funciones que se ven complementadas con diversas opciones para la mejora del rendimiento, está indicado tanto para nuevos proyectos como para la adaptación de instalaciones existentes. La configuración rápida y de uso intuitivo de los ajustes para el agua y la bomba reduce el tiempo de instalación, asegurando así que se logre con rapidez la máxima eficiencia energética y el control del motor.



www.danfoss.es

Nuevo carro de almacenamiento de FACOM

FACOM® ha revelado una nueva solución para la organización y almacenamiento itinerante, de una multitud de herramientas, accesorios, suministros y productos de consumo, en los talleres especializados. Con el nuevo carro de esta firma permite que los artículos esenciales y necesarios estén al alcance de la mano en una unidad móvil de fácil acceso.

El amplio FACOM ROLL.6M3 está disponible en rojo o dos tonos de gris, y con un peso menor a 60kg, es ligero y fácil de maniobrar logrando la máxima movilidad en el taller. Su resistente encimera de polipropileno reforzada con fibra, puede soportar hasta 700kg de carga estática, haciéndolo perfecto para diversos entornos y aplicaciones profesionales, tales como la automoción o la industria.

Entre sus interesantes características, destacamos sus dos prácticas empuñaduras en sus costados, permiten que el carro sea controlado y movilizado continuamente en cualquier dirección. También dos ruedas de 125 mm y gran duración (una de ellas con freno), hacen aún más sencilla su maniobrabilidad.

Además, las pestañas levantadas en el plano de trabajo, garantizan que las herramientas y otros elementos permanezcan seguros y en su lugar, reduciendo el riesgo de que rueden o caigan desde la encimera. Los seis robustos y amplios cajones, proveen un espacio ideal para el almacenamiento y la organización, permitiendo que los artículos estén en el lugar más conveniente para el desarrollo de la tarea en cuestión. El rango de profundidad de los cajones es de 60 a 200 mm, con una generosa capacidad de carga, superior a 30kg por cajón. También se ha incluido en uno de los laterales de la unidad, un soporte para recibir latas, botellas y otros artículos de almacenamiento vertical. Los laterales del carro incorporan perforaciones para herramientas colgantes. Esto también es compatible con la gama FACOM JET+.



www.facom.es

Módulo IO-Link, compacto y bidireccional

Fuentes vinculadas a Balluff explican que el módulo de memoria compacto con protección IP 67 mide sólo 34 x 16 x 8 mm y puede usarse como dispositivo de almacenamiento de memoria en unidades intercambiables como cabezales de fresado en centros de mecanizado tipo pórtico. Esto significa que los ensamblajes pueden llevar consigo sus datos operativos reales, con la siguiente ventaja: Cuando se cambia una máquina, se cargan directamente todos esos datos; por ejemplo, el número de ciclos de uso, los valores de choque y vibración o los intervalos de lubricación y cambio de aceite.

Según explican, el trabajo necesario para instalar y parametrizar el módulo es mínimo. Únicamente se requiere un cable estándar para una transmisión de datos bidireccional, sin errores y estable entre el cabezal de fresado y el controlador. El cable se conecta a la interfaz de la cabeza de fresado en el anillo del sistema. La transmisión de datos es inmune al ruido, así como resistente a efectos de EMC. El módulo puede contener un total de 14 segmentos de 64 bytes cada uno.

Los operadores de la máquina se beneficiarán del hecho de que cuando se cambia una cabeza de fresado de una máquina a otra, todos los datos de identificación y de uso se copiarán y cargarán automáticamente desde la memoria de la cabeza de fresado en el controlador NC a través de un cable. Cuando se necesita un trabajo de mantenimiento o reparación, el personal de servicio puede leer todos los datos del chip de memoria en un PC o laptop y actualizarlos. Esto proporciona al operador de la planta información continua y transparente sobre el estado actual de la cabeza de fresado.



www.balluff.com

Alianza industrial para coches conectados

Ericsson, Orange y el Grupo PSA han firmado un acuerdo de experimentación técnica con el fin de validar los usos potenciales de la tecnología 5G en el automóvil.

Según detallan, esta asociación sobre el vehículo conectado en el marco de la iniciativa "Towards 5G", buscar sacar el máximo partido a la evolución tecnológica que supone el paso del 4G al 5G para poder así responder a las necesidades del vehículo conectado, sobre todo en los ámbitos de sistemas de transporte inteligente (ITS, Intelligent Transport System), una conducción más segura y nuevos servicios embarcados.

La asociación se centrará en definir las arquitecturas de comunicación entre vehículos (V2V) y entre un vehículo y otro elemento (V2X), así como los requisitos necesarios para el despliegue en tiempo real de un sistema ITS y de servicios conectados en los vehículos. Las primeras pruebas se basan en la tecnología LTE, y posteriormente evolucionarán hacia las tecnologías LTE-V y 5G.

Ya se han definido los primeros casos

de uso compartido de un sistema ITS y actualmente ya se están probando en vehículos en Francia. Así, se han probado dos usos concretos: "see through" en el que un vehículo avisa al que le sigue de la presencia de un obstáculo en la carretera y "emergency vehicle" para advertir en tiempo real de la presencia de un vehículo de emergencias.

La Iniciativa "Towards 5G" permitirá a los tres socios compartir sus conocimientos en materia de vehículos conectados con el fin de responder a los retos que repre-

sentan los nuevos servicios de movilidad relacionados con el Internet de las cosas (IoT).

Gracias a esta colaboración, los tres socios tendrán una visión global de las exigencias a las que deberá responder una infraestructura 5G para ser compatible con las necesidades de la industria de los vehículos conectados.

www.groupe-psa.com

www.ericsson.com

www.orange.es



NSK presenta su programa AIP+

La conocida compañía NSK se ha comprometido en lograr que la maquinaria funcione a su nivel óptimo, consiguiendo los mejores resultados de la manera más eficiente.

Por ello presenta una nueva gama de productos para el mantenimiento de los rodamientos que incluye potentes e innovadoras herramientas para ayudar a los equipos de mantenimiento a maximizar el rendimiento de la maquinaria. Las avanzadas herramientas de alineación láser de NSK están diseñadas para reducir pérdidas y garantizar un rendimiento óptimo de la máquina con un mínimo consumo de energía. Las herramientas de alineación láser del programa AIP+ son para dos grupos de dispositivos, uno para correas (LAB-Set) y otro para ejes (LAS-Set).

En esta línea, NSK ofrece también herramientas mecánicas específicas que van desde simples llaves de gancho diseñadas para el montaje y desmontaje de tuercas en diámetros interiores cónicos y en montajes con manguitos, hasta kits completos de herramientas de montaje y kits de extracción de rodamientos. Un ejemplo es el kit de montaje FTN333 de NSK que resulta ideal para rodamientos con diámetros internos de 10 a 50 mm. Del mismo modo, el kit de extracción BPN62 de NSK permite desmontar con facilidad los rodamientos de bolas sin dañar el eje ni el alojamiento. Para cargas más altas, los usuarios pueden seleccionar entre una amplia gama de impulsores hidráulicos, extractores y placas extractoras, además de tuercas hidráulicas. NSK ofrece una gama de calentadores de inducción compactos y eficientes en diferentes tamaños. Para aquellos que necesitan soluciones portátiles, el calentador de inducción IHN010 de NSK sólo pesa 3,5 kg.

Las herramientas del programa AIP+ de NSK han sido desarrolladas para ayudar a los ingenieros de mantenimiento a lograr ahorros con tecnologías probadas y avanzadas.

www.nskeurope.es



Colorker optimiza e integra su gestión con ekon

La empresa del sector ceramista Colorker, situada en Castellón, está implantando la solución ERP ekon de Unit4 para integrar todos sus procesos productivos y de gestión. La firma, que ya tiene operativo el módulo de finanzas y, en 2017, pondrá en marcha los módulos de gestión de almacenes, comercial, producción y mantenimiento. Según explican desde Unit4, para elegir su ERP, Colorker comparó ekon con otras soluciones como SAP, Microsoft Dynamics NAV y Sage. También detallan que el consejero delegado de Colorker, Manuel Ángel Murillo optó por esta solución por *"su sencillez y potencia para desarrollos propios, la existencia de un vertical para el sector ceramista ya desarrollado y los servicios que ofrece como proveedor"*.

Por lo que respecta a la capacidad de adaptación de ekon, el director de Sistemas de Colorker, Andrés Vilallave, destaca que *"el entorno tecnológico del producto, así como las herramientas disponibles, nos facilitan adaptar, modificar y ampliar el producto de una manera sencilla y sin sobrecostes. Con una formación sencilla, nuestro departamento ya puede desarrollar de manera independiente nuevas funcionalidades desde casi el primer día, lo que disminuye los costes de mantenimiento y de ampliación futuros y fortalece la independencia de nuestro departamento respecto al proveedor para cambiar cosas en un futuro"*.

Otro de los aspectos decisivos, según Vilallave, fue la existencia de un vertical específico para el sector de actividad de Colorker: *"ekon incluye una verticalización específica para el sector ceramista, que nos ha ahorrado mucho esfuerzo y tiempo a la hora de adaptar el producto. Además, los consultores conocen ya el sector y han hablado nuestro idioma desde el inicio"*.

www.unit4.com/es www.colorker.com



Una empresa de defensa confía en Fujitsu

Fujitsu renueva su acuerdo de servicios con la empresa finlandesa Patria, especializada en defensa, con soluciones de tecnología y servicios de soporte del ciclo de vida para la seguridad y aviación, según han explicado fuentes vinculadas a la compañía.

La multinacional nipona le proporcionará una selección de infraestructura gestionada y de servicios de usuario final para dar soporte a sus más de 2.500 usuarios. El acuerdo, que supone una extensión de dos años del contrato, comenzó en el 2008. Desde entonces, se ha conseguido reducir significativamente los plazos de entrega en las necesidades de soporte tecnológico de Patria, así como beneficios adicionales derivados de la racionalización de los procesos de TI.

Patria es una empresa dedicada a la defensa y a temas aeroespaciales, que pertenece parcialmente al estado de Finlandia y la seguridad de los dispositivos de usuario final es algo fundamental. En este nuevo contrato, Fujitsu asumirá la responsabilidad de control de acceso de los usuarios y también dará servicios de soporte y asistencia in situ en todas las localizaciones de Patria, incluidos los ubicados en Tampere, Hämeenlinna, Riihimäki, Jämsä y la sede principal del grupo en Helsinki.

Los servicios de usuario final serán entregados por Fujitsu de acuerdo con un modelo de gestión de TI de la organización de defensa que se basa tanto en la metodología de mejora continua Lean como en Six Sigma (disciplina para la eliminación de defectos en cualquier proceso) y la mejora continua. Así mismo, la metodología de implementación del servicio también será totalmente compatible con las rigurosas exigencias de seguridad establecidas por la herramienta de auditoría de seguridad nacional de Finlandia, Katakri, que ha sido diseñada para asegurar que las organizaciones deben tener una seguridad adecuada para prevenir la divulgación de información clasificada.

www.fujitsu.com/es

www.patria.fi



Trane presenta Airfinity™ Solar

Trane un proveedor a escala mundial de soluciones y servicios para el confort en interiores y una compañía del grupo Ingersoll Rand, presenta Airfinity™ Solar, una solución ampliable y prediseñada de paneles solares fotovoltaicos (PV) compatibles con su gama Airfinity de unidades rooftop de calefacción, ventilación y aire acondicionado (HVAC)

El nuevo sistema rooftop solar ofrece a los propietarios de edificios de toda Europa una nueva forma de adoptar una solución sostenible desde el punto de vista energético y de reducir los costes de funcionamiento mientras cumplen las normativas. Este nuevo sistema cumple las certificaciones BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method, método de evaluación y certificación de la sostenibilidad de la construcción) y LEED (Leadership in Energy and Environmental Design, lide-

razgo en eficiencia energética y diseño medioambiental) y normativas tales como la Directiva sobre fuentes de energía renovables 2009/28/CE, que fomenta la utilización de energía procedente de fuentes renovables y se compromete a lograr una cuota de utilización de energía renovable del 20% en el consumo de energía final bruto de la Unión Europea para 2020.

"Los sistemas HVAC consumen una valiosa energía durante las horas punta, cuando la energía solar se encuentra más disponible. Al instalar los paneles solares para proporcionar energía a su equipo HVAC, el edificio reduce las emisiones de carbono y el consumo eléctrico a horas punta", afirmó Dominique Silva, responsable de la línea de productos unitarios de Trane en Europa.

"El nuevo sistema Airfinity Solar ofrece a los clientes una solución prediseñada que se adapta a sus necesidades y a su presupuesto. Este sistema combina las más modernas unidades rooftop Airfinity compactas y ligeras de Trane equipadas con la probada tecnología fotovoltaica de silicio con los mejores inversores de su categoría".

www.trane.com



El mercado de servicios de impresión gestionados crecerá un 63%

Con un crecimiento anual del 2,6% y con 3.575 millones de euros de facturación al año, el mercado de servicios de impresión se sitúa como uno de los sectores industriales en España más potentes, por delante del segmento de servidores, de accesorios o de redes, según cifras de Context, hechas públicas por TPS (Total Printing Solutions), mayorista neutro que pone en contacto a fabricantes y distribuidores para ayudarles a sacar partido del mercado printing, en el encuentro profesional patrocinado por Samsung, UbiQuitech y Nubeprint.

El encuentro "Printing: apostando por un canal de valor", celebrado recientemente, reunió a los mayores expertos del sector para debatir sobre la situación actual y las oportunidades de un mercado en el que el canal es cada vez más protagonista. Además, y siempre según Context, las perspectivas de crecimiento en los servicios de impresión gestionados se sitúan en un 63% para los expertos de canal consultados, por encima incluso de los ordenadores de sobremesa.

Sin embargo, como apuntó Jorge Álvarez, director general de TPS, "si el canal no ofrece algo nuevo, no va a vender nada, porque estamos ante un mer-

cado altamente competitivo en el que ya no tiene sentido vender la máquina y entrar en una guerra de céntimos, sino que hay que apostar por los servicios y las soluciones para diferenciarse y fidelizar a los clientes."

Panorama actual del sector

En este contexto, el mercado de la impresión ha vivido cuatro procesos en los últimos años que han generado un nuevo marco de actuación que facilita las oportunidades de negocio a las organizaciones adaptadas. Se trata de un mercado en explosión en el que la tecnología es omnipresente. Además existe una democratización de la tecnología, con un acceso desde cualquier lugar, de forma ultrarápida y con bajos costes. En este sentido, las empresas precisan de la transformación digital para ser competitivas.

Para alcanzar el éxito en el nuevo modelo de negocio la consultora Smart Channel recomienda transformar las ofertas para el cliente, dejando de vender producto para comenzar a comercializar soluciones de pago por uso, convertir las ventas en consultoría e incrementar la competitividad digital involucrando



a nuevos actores en la toma de decisiones, no sólo al CIO.

Para Context, aunque la facturación en el mercado de impresión continúa a la baja en Europa, en España hay una gran ventana de oportunidades. Esto queda patente por el hecho de que España lidere el crecimiento en el continente en el tercer trimestre del año, con un 7%, frente a Reino Unido e Italia, que crecen más tímidamente, con un 4% y un 2% respectivamente; o Francia y Alemania donde el mercado se contrajo un 2% y un 8% e cada caso.

Por fabricantes, HP (60% de cuota de mercado) y Samsung (15% de cuota de mercado) aumentaron su cuota de mercado en impresoras láser A4 este año, aunque Brother sigue manteniéndose como segundo fabricante (con un 19% de cuota). En el mercado de consumo son las impresoras de inyección de tinta las que están afianzando el crecimiento.

**Es evidente que existe un mercado en plena expansión y con múltiples oportunidades de mercado para el canal, así lo demuestran datos como el hecho de que Samsung haya crecido un 136% en la comercialización de impresoras láser A3 con precios por encima de los 1.500€ en tan sólo un trimestre*,* destacó Elena Montañés, directivo de Context.

En el ámbito de la administración pública, de acuerdo con los datos ofrecidos por AdjudicacionesTIC, la plataforma online de análisis y consultoría que dedi-

ca su actividad a la información y asesoramiento de empresas tecnológicas en su relación con más de mil entidades y organismos de la Administración Pública en España, los máximos adjudicatarios fueron en 2016 Konica Minolta, Kyocera, Canon y Bull.

“El mercado de la Administración Pública es muy interesante, ya que en 2016 se adjudicaron proyectos para adquisición de impresoras por valor de más de 21 millones de euros, mientras que los multifuncionales llegaron a los casi 34 millones de euros y los proyectos en modelos de pago por uso a los 13 millones de euros”, afirmó Luis Santamaría, socio de Adjudicaciones y Licitaciones TIC. *“El mercado printing está experimentando grandes cambios con las compras y consolidaciones en la industria, pero abre un mundo de oportunidades en el ámbito del sector público”.*

Total Printing Solutions (TPS) fue fundada en el año 2001 fruto del acuerdo de colaboración firmado entre las empresas Omnitel Comunicaciones y Oberon Service (socio italiano especialista en soluciones de impresión y gestión documental).

Desde sus inicios, y durante más de una década, TPS se ha establecido como una empresa con un modelo de negocio basado exclusivamente en la consultoría de servicios, soluciones de impresión y gestión documental.

www.tps.es



Informe sobre inversión pública en mantenimiento e infraestructuras IT

AdjudicacionesTIC, la plataforma online de análisis y consultoría que dedica su actividad a la información y asesoramiento de empresas tecnológicas en su relación la Administración, ha analizado las grandes adjudicaciones y licitaciones de 2016 y ha concluido que, en realidad, las oportunidades de negocio se han mantenido para aquellos que han estado al tanto de los grandes concursos públicos, al menos en determinadas áreas tecnológicas, como la de los servicios de mantenimiento de infraestructuras, cuyas cifras (rozando los 600.000 € acumulados durante el año) se han mantenido frente a 2015.

De hecho, en esta área, varios concursos públicos han superado el millón de euros de inversión a lo largo de 2016, como el de “Mantenimiento evolutivo, soporte y administración en el Sistema de Información Sanitario y de Imagen Digital”, promovido por el Gobierno de Asturias y adjudicado a Software AG por valor de 3,9 millones de euros; el del “Servicio de outsourcing para la ejecución y el apoyo a la gestión de las aplicaciones informáticas del Hospital Clínico de Barcelona”, adjudicado a Accenture por 2,7 millones de euros; o los dos millones de euros de la UTE formada por el Grupo Corporativo Gfi Informática e Ibermática para diferentes puestos en el Gobierno vasco.

“Es cierto que 2016 ha sido atípico al tener un Gobierno en funciones casi hasta finales de año, pero las oportunidades han existido para todos aquellos que han sabido aprovecharlas”, afirma Ismael Moreno, analista senior de AdjudicacionesTIC. “Herramientas como AdjudicacionesTIC.com permiten estar al tanto en tiempo real de cualquier proyecto que se publique en cualquier administración pública o empresa pública”.

Así queda el ranking

Lo que sí ha variado de 2015 a 2016 es la lista de los mayores adjudicatarios públicos. De acuerdo con el análisis de los datos publicados en www.AdjudicacionesTIC.com, mientras que 2015 terminaba con Telefónica por encima de los 300 millones de euros como líder único, seguida de IBM con apenas algo más de 100 millones de euros e Indra, IECISA, Oracle, Accenture y BT cerrando los “siete magníficos”, este año termina más repartido, con una Telefónica líder menguada (no llegó a los 200 millones de euros), seguida de Retevisión e Indra, que adelanta a IBM, y terminando con IECISA, Vodafone y Accenture.

Sobre AdjudicacionesTIC

Adjudicaciones y Licitaciones TIC nace como la evolución del portal de comunicación Adjudicaciones 1.0 dedicado a la publicación de las principales adjudicaciones tecnológicas en la Administración. En el año 2013, empresarios españoles con el respaldo de responsables de sistemas y expertos del sector TIC, sacan a la luz un portal de comunicación que recopila las principales adjudicaciones tecnológicas otorgadas por la administración a fabricantes de tecnología e integradores a nivel nacional.

www.adjudicacionesttic.com



SIL2017

BARCELONA

19º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

6 - 8
Junio
2017

Recinto Montjuic
Plaza España
Fira de Barcelona



20º Congreso Internacional SIL Barcelona
15º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
6ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

elCONSORCI
barcelona ZONA FRANCA

www.silbcn.com

Estamos creando una red



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en
tus publicaciones online

Entra en
www.mibizpress.com